A Psicologia da Mentira: Torne-se um detector de mentiras humano

"Quem tiver olhos para ver e ouvidos atentos pode convencer-se de que nenhum mortal é capaz de manter segredo. Se os lábios estiverem silenciosos, a pessoa ficará batendo os dedos na mesa e trairá a si mesma, suando por cada um dos seus poros!"

- Sigmund Freud

Sabemos que a honestidade é à base de qualquer relacionamento humano. Mas, muitas vezes, as pessoas deixam de ser honestas conosco. É de grande valor estar ciente das verdadeiras intenções de alguém, e isso vai lhe poupar tempo, dinheiro e energia.

O que você vai ler abaixo é baseado no resultado de anos de estudos na área do comportamento humano; principalmente do trabalho do *Dr. David J. Lieberman - um renomado Ph.D. em Psicologia e Hipnoterapeuta* - em seu livro: *"Never be lied again"*, o qual me influenciou imensamente na produção deste material. Lembro que não são meramente técnicas para se descobrir a verdade, mas sim técnicas poderosas e eficazes, os quais são utilizadas mundialmente por entrevistadores e interrogadores experientes.

Chegou a hora de saber as reais intenções das pessoas e impedir que elas tirem vantagem de você!

Apresento-lhe os 30 sinais de uma mentira. O corpo nos revela a verdade.

Estudos demonstraram que numa apresentação diante de um grupo de pessoas, 55% do impacto são determinadas pela linguagem corporal - postura, gestos e contato visual -, 38% pelo tom de voz e *apenas 7% pelo conteúdo da apresentação* (Mehrabian e Ferris, "Inference of attitudes from noverbal communication in two channels", in The Journal of Counselling Psychology, vol. 31, 1967, pp. 248-52). *Podemos concluir que não é o que dizemos, mas como dizemos, que faz a diferença.* Sabendo disso, podemos usar a observação para nos ajudar a descobrir a verdade.

1. A pessoa fará pouco ou nenhum contato direto nos olhos;
2. A expressão física será limitada, com poucos movimentos dos braços e das mãos. Quando tais movimentos ocorrem, eles parecem rígidos e mecânicos. As mãos, os braços e as pernas tendem a ficar encolhidos contra o corpo e a pessoa ocupa menos espaço;
3. Uma ou ambas as mãos podem ser levadas ao rosto (a mão pode cobrir a boca, indicando que ela não acredita - ou está insegura - no que está dizendo). Também é improvável que a pessoa toque seu peito com um gesto de mão aberta;

4. A fim de parecer mais tranquila, a pessoa poderá se encolher um pouco;
5. Não há sincronismo entre gestos e palavras;
6. A cabeça se move de modo mecânico;
7. Ocorre o movimento de distanciamento da pessoa para longe de seu acusador, possivelmente em direção à saída;
8. A pessoa que mente reluta em se defrontar com seu acusador e pode virar sua cabeça ou posicionar seu corpo para o lado oposto;
9. O corpo ficará encolhido. É improvável que permaneça ereto;
10. Haverá pouco ou nenhum contato físico por parte da pessoa durante a tentativa de convencê-lo;
11. A pessoa não apontará seu dedo para quem está tentando convencer;
12. Observe para onde os olhos da pessoa se movem na hora da resposta de sua pergunta. Se olhar para cima e à direita, e for destra, tem grandes chances de estar mentindo.
13. Observe o tempo de demora na resposta de sua pergunta. Uma demora na resposta indica que ela está criando a desculpa e em seguida verificando se esta é coerente ou não. A pessoa que mente não consegue responder automaticamente à sua pergunta.
14. A pessoa que mente adquire uma expressão corporal mais relaxada quando você muda de assunto.
15. Se a pessoa ficar tranquila enquanto você a acusa, então é melhor desconfiar. Dificilmente as pessoas ficam tranquilas enquanto são acusadas por algo que sabem que são inocentes. A tendência natural do ser humano é manter um certo desespero para provar que é inocente. Por outro lado, a pessoa que mente fica quieta, evitando a todo o custo falar de mais detalhes sobre a acusação;
16. Quem mente utilizará as palavras de quem o ouve para afirmar seu ponto de vista;
17. A pessoa que mente continuará acrescentando informações até se certificar de que você se convenceu com o que ela disse;
18. Ela pode ficar de costas para a parede, dando a impressão que mentalmente está pronta para se defender;
19. Em relação à história contada, o mentiroso, geralmente, deixa de mencionar aspectos negativos;
20. Um mentiroso pode estar pronto para responder as suas perguntas, mas ele mesmo não coloca nenhuma questão.
21. A pessoa que mente pode utilizar as seguintes frases para ganhar tempo, a fim de pensar numa resposta (ou como forma de mudar de assunto): "Por que eu mentiria para você?", "Para dizer a verdade...", "Para ser franco...", "De onde você tirou essa idéia?", "Por que está me perguntando uma coisa dessas?", "Poderia repetir a pergunta?", "Eu acho que este não é um bom lugar para se discutir isso", "Podemos falar mais tarde a respeito disso?", "Como se atreve a me perguntar uma coisa dessas?";
22. Ela evita responder, pedindo para você repetir a pergunta, ou então responde com outra pergunta;
23. A pessoa utiliza de humor e sarcasmo para aliviar as preocupações do interlocutor;
24. A pessoa que está mentindo pode corar, transpirar e respirar com dificuldade;

25. O corpo da pessoa mentirosa pode ficar trêmulo: as mãos podem tremer. Se a pessoa estiver escondendo as mãos, isso pode ser uma tentativa de ocultar um tremor incontrolável.
26. Observe a voz. Ela pode falhar e a pessoa pode parecer incoerente;
27. Voz fora do tom: as cordas vocais, como qualquer outro músculo, tendem a ficar enrijecidos quando a pessoa está sob pressão. Isso produzirá um som mais alto.
28. Engolir em seco: a pessoa pode começar a engolir em seco.
29. Pigarrear: Se ela estiver mentindo têm grandes chances de pigarrear enquanto fala com você. Devido à ansiedade, o muco se forma na garganta, e uma pessoa que fala em público, se estiver nervosa, pode pigarrear para limpar a garganta antes de começar a falar.
30. Já reparou que quando estamos convictos do que estamos dizendo, nossas mãos e braços gesticulam, enfatizando nosso ponto de vista e demonstrando forte convicção? A pessoa que mente não consegue fazer isso. Esteja atento.

Armando-se para a batalha verbal e partindo para o ataque

Chegou a hora de usarmos um sofisticado e abrangente sistema de questionamentos que fará com que qualquer pessoa fale a verdade em apenas alguns minutos em qualquer conversa ou situação. Vou lhe armar com as melhores munições possíveis para que você vença rapidamente a batalha verbal e chegue até a verdade. Os resultados serão verdadeiramente surpreendentes.

Importante: Não esqueça de observar as respostas não-verbais (inconscientes) - os sinais que você acabou de aprender - após a sua pergunta.

1. ***Não acuse - Insinue:*** O objetivo é fazer uma pergunta que não represente nenhuma acusação, mas que insinue o possível comportamento da pessoa. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você acha que seu (a) namorado (a) foi infiel na noite passada.
   Pergunta incorreta: *"Você andou me traindo?"*
   Pergunta correta: *"Aconteceu alguma coisa diferente na noite passada?"*
   Observe sua expressão corporal e alguma possível pista de preocupação e nervosismo com sua pergunta. Qualquer resposta do tipo: *"Porque perguntou isso?"* ou *"Alguém te falou alguma coisa?"*, seguidas de um certo nervosismo, indicam forte preocupação por parte da pessoa. Ela não estaria preocupada em saber porque você está fazendo tal pergunta, a menos que pense que você pode estar sabendo o que ela não quer que você saiba.

2. ***Situação semelhante:*** Aqui você vai apresentar uma situação semelhante à que suspeita que esteja acontecendo. O bom é que vai poder falar sobre o assunto sem parecer acusatório. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você acha que seu (a) namorado (a) está lhe traindo.
   Pergunta incorreta: *"Você está me traindo com Fulana (o) de Tal?"*
   Pergunta correta: *"Sabe, minha (meu) amiga (o) Fulana (o) de Tal me disse que está muito desconfiada (o) do (a) seu (sua) namorado (a). Ela (e) tem quase certeza que ele (a) está cometendo uma traição. Ele (a) fica muito estranho (a) e*

nervoso (a) quando ela (e) fala sobre histórias de traição. O que você acha disso?" Se a pessoa for culpada, ficará preocupada, constrangida ou embaraçada e vai querer rapidamente mudar de assunto. Porém, se a pessoa achar que sua pergunta é interessante e ela for inocente, poderá iniciar uma conversa a respeito da pergunta. Esta é uma forte indicação de inocência, porque ela não tem receio de discutir o tema e não está investigando porquê você faz a pergunta.

3. ***Não é surpreendente?:*** Como no exemplo acima, aqui você vai abordar o assunto, mas de uma forma geral. Nos permitirá uma grande percepção de culpa ou inocência da pessoa. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você desconfia que seu (sua) noivo (a) está saindo com outra (o)
   Pergunta incorreta: *"Você está saindo com outra (o)?"*
   Pergunta correta: *"Olha que absurdo... Hoje minha (meu) amiga (o) Fulana (o) de Tal me contou que pegou seu (a) noivo (a) com outra (o). Não é impressionante como alguém consegue ser infiel e não ter receio de ser desmascarado?"* Quaisquer respostas que demonstrem reações de embaraço, nervosismo ou constrangimento, seguidas de perguntas como: *"Por que está me perguntado isso?"*, além de tentativas de mudança de assunto, demonstram grande carga de preocupação e culpa.

4. ***Atacando o ego da pessoa***. Aqui vamos usar o ego da pessoa contra ela própria. Vamos dizer a ela que jamais seria capaz de confessar, pois está sendo 'pressionada' por outra pessoa à não dizer a verdade e que essa pessoa manda nela. *Esta técnica é muito usada por policiais*. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você tem quase certeza que Fulano (a) roubou sua empresa
   Pergunta incorreta: *"Vai confessar que roubou minha empresa, ou não?"*
   Pergunta correta: *"Acho que já sei qual é o problema: Você não me diz a verdade porque alguém manda em você. Você não tem o poder para decidir isso. Tem outra pessoa por trás disso e você não quer 'ficar mal' com ela, não é?"* O mais incrível é que geralmente as pessoas acabam confessando e se sentindo orgulhosas de ter feito isso.

5. ***Indução:*** *Aqui está uma poderosa técnica. Particularmente, já utilizei e obtive ótimos resultados.* Elabore uma pergunta que restrinja sua resposta a algo que a pessoa pense ser positivo, de forma que ela não se importe em responder sinceramente. Exemplo de uso:
   Suspeita: Alguém viu seu (a) namorado (a) numa festa na noite passada.
   Pergunta incorreta: *"Você andou fazendo festa escondido de mim?"*
   Pergunta correta: *"Ontem, você chegou em casa após as 24h, não foi?"* Se a pessoa tiver ficado em casa, ficará livre para responder, mas se tiver, realmente saído, mesmo assim se sentirá a vontade em responder sinceramente, porque você deu a entender que já sabia e não havia problemas. O fato de a pessoa ter voltado para casa de madrugada não está em questão. O importante é que você conseguiu a resposta à verdadeira pergunta.

6. ***Bumerangue psicológico:*** Com esta técnica, você diz à pessoa que ela fez algo bom, e não mau. Assim, ela ficará, completamente livre para lhe dizer toda a verdade. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você suspeita que fulano (a) está roubando sua empresa.
   Pergunta incorreta: *"Fulano (a), você anda me roubando?"*
   Pergunta correta: *"Ei, Fulano (a)! Acho que podemos nos tornar sócios muito ricos! Parece que você, ultimamente, tem 'passado à perna' em mim, mas está tudo bem. Nós podemos trabalhar juntos, seu (sua) espertinho (a)! Me conte mais sobre suas incríveis técnicas... Quero aprender tudo!"* Você quer aparentar que está contente por saber o que a pessoa está fazendo. Ela não terá saída e vai se abrir para você.

   Outro exemplo: *(Utilizado em entrevistas para emprego)*
   Suspeita: Você suspeita que o candidato à vaga oferecida mentiu sobre as informações em seu currículo.
   Pergunta incorreta: *"Fulano (a), você andou colocando informações falsas em seu currículo?"*
   Pergunta correta: *"Fulano (a), nós dois sabemos que todo mundo inventa um pouco sobre seu currículo. Pessoalmente, acho que isso demonstra coragem, porque a pessoa não tem medo de assumir novas responsabilidades. Me diga, quais partes em que você foi mais criativo no seu currículo?"*

7. ***Paranóia:*** Esta técnica de sugestão é muito poderosa e pode induzir a um estado temporário de paranóia na pessoa - principalmente se várias pessoas falarem a mesma coisa. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você suspeita que sua (seu) colega de trabalho está roubando o material de escritório da empresa
   Pergunta incorreta: *"Fulana (o), você anda roubando o material de escritório?"*
   Pergunta correta: *"Fulana (o), acho que todo mundo já sabe sobre o material. Já reparou que, às vezes, eles ficam encarando você?"* Se ela for mesmo culpada, vai se sentir encarada por todos e logo passará a aceitar a sugestão de que todos já estão sabendo do roubo. Você poderá verificar isso na sua expressão corporal de tensão e pavor, seguida de uma atitude de desconfiança diante das pessoas. Caso ela não seja culpada, não demonstrará nenhuma atitude e apenas vai achar que você está brincando com ela.

Técnicas avançadas para revelar a verdade: Os truques dos profissionais.

As técnicas abaixo devem ser usadas caso você esteja muito desconfiado da pessoa e ela se recusa a confessar.

1. ***Céu e inferno:*** Esta técnica cria uma espécie de fobia na pessoa e a única saída é confessar a verdade para você. Aqui usamos as forças que moldam o comportamento humano: *Dor* e o *Prazer* nos seus limites para nos revelar a verdade. Exemplo de uso:
   Se você acha que sua colega de trabalho está roubando o material de escritório da empresa. Você falaria: *"Fulana, já sei da verdade. Sei também que você já está se arrependendo de ter feito isso. Podemos resolver isso agora. Você pode me contar tudo e esquecemos isso para sempre. Ninguém mais ficará sabendo e você continuará no seu emprego. Mas, pode escolher um caminho mais doloroso: Posso ir até nosso chefe e falar para ele. Você sabe que isso seria demissão na certa, não é? Além do mais sua imagem ficaria suja. Imagina todos seus colegas comentando sobre o que você fez? Portanto, para o seu bem, me confesse agora e terminamos com isso de uma vez por todas".* Se vincularmos dor intensa e insuportável à idéia de mentir e prazer imediato à idéia de falar a verdade, ela só terá uma saída: *falar a verdade!*

2. ***Curto-circuito:*** Com essa técnica você cria uma confusão mental na pessoa, enquanto implanta sugestões diretamente no inconsciente. Ela ficará confusa com a frase de abertura (estão em sublinhado nos exemplos abaixo) e entrará num leve transe enquanto você lança uma frase com comandos implícitos (estão em negrito) que serão completamente absorvidos pelo seu inconsciente. Exemplo de uso:
   "<u>Fulano (a), você pode muito bem acreditar nas coisas que pensava que sabia</u>, e, se você quer... ***dizer a verdade****... ou...* ***não quer dizer a verdade****...a decisão é sua. Portanto, me...* ***diga a verdade****...,* ***agora****!"* Essa sentença é registrada pelo inconsciente em sua totalidade. Os comandos, "*dizer a verdade", "diga a verdade" (Muito importante: o inconsciente não registra uma negativa - o '****não****')* e "*agora"* são enviados diretamente para o inconsciente, sem a pessoa - a parte consciente - se dar conta e mostrar resistência.

   Outro exemplo:
   Fulano (a). Eu não quero que você diga nada, a menos que, realmente, queira. <u>E entendo que você já esqueceu o que havia pensado em querer, não é?</u> Se estiver pensando consigo mesmo algo como... ***eu quero dizer à você****, então simplesmente...* ***diga*** *... Quando perceber que...* ***esta é a decisão certa****...você...* ***irá me dizer a verdade... agora!***
   Importante:
   - *Antes e depois do comando - que está em negrito - você deve dar uma pausa (...)*
   - *Ao dar o comando, aumente um pouco a voz e utilize uma tonalidade descendente.*
   - *Gesticule com as mãos ao dizer o comando.*

Você também pode usar a *técnica do curto-circuito*, com o intuito de apenas interromper a linha de raciocínio de uma pessoa. Utilize as frases abaixo quando quiser tomar o controle de uma conversa, ou temporariamente confundir a pessoa, enquanto você reúne seus próprios pensamentos. Abaixo você tem algumas frases que desenvolvi. Não esqueça de gesticular enquanto fala. *Use com moderação. Se usar várias delas seguidas, poderá provocar uma forte confusão mental na pessoa.*

- *Porque você ainda acredita em algo que duvidava?*
- *Você, realmente, ainda acredita nas coisas que pensava que sabia?*
- *Você duvidaria menos se acreditasse mais nas coisas que imaginava que sabia?*
- *Você não lembra do que havia esquecido?*
- *Se acreditasse mais nas coisas que falou, duvidaria menos das coisas que escutou?*
- *Você acredita nas coisas que já sabia?*
- *Como pode acreditar nas coisas que pensa que sabia?*
- *Essa pergunta significa que você ainda duvida das coisas que imaginava serem verdadeiras, não é?*
- *Você acredita mesmo, que já sabia disso?*
- *Porque me perguntou algo que já sabia?*
- *Se você já acreditava nisso, porque pensou que têm dúvidas?*
- *Se você não esperava que eu acreditasse numa coisa dessas, porque me contou?*
- *Você está concordando com uma coisa que já sabia, não é?*
- *Como pode concordar de algo que acreditava ser mentira, antes mesmo de aceitar a verdade?*
- *Quanto mais você acredita nas coisas que duvidava, mais concorda com a possibilidade de que tudo não passou de uma grande mentira?*

3. ***Criações do inconsciente:*** Esta técnica utiliza comandos implícitos de um modo totalmente novo. Você vai oferecer uma sugestão que cria uma ação perceptível. Exemplo de uso:
*"Fulana, eu não estou dizendo que você deverá ...**enrijecer seu corpo...** se **...estiver mentindo**"* Se ela for mesmo culpada, o inconsciente se encarregará de dar uma resposta.